



# **CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO**

## **NGHIỆP VỤ XUẤT NHẬP KHẨU CHUYÊN NGHIỆP**

Mọi thông tin xin vui lòng liên hệ:

*Phòng Hội viên và đào tạo - VCCI Miền Trung - Tây Nguyên*

Số điện thoại: 0905 471 422 (Chị Hiền Dung)/0912 768 867 (Anh Long Vân)

Email: [dungth-dn@vcci.com.vn](mailto:dungth-dn@vcci.com.vn)

Link đăng ký:

[https://docs.google.com/forms/d/1cX\\_yh5EN3kyfbZz-pFvhnq1rujfc-3\\_BnlYyFg4BKAc/viewform?pli=1&ts=663b296f&pli=1&edit\\_requested=true](https://docs.google.com/forms/d/1cX_yh5EN3kyfbZz-pFvhnq1rujfc-3_BnlYyFg4BKAc/viewform?pli=1&ts=663b296f&pli=1&edit_requested=true)



## MỤC ĐÍCH

Nhằm trang bị cho các học viên kiến thức và kinh nghiệm trong kinh doanh xuất nhập khẩu. Sau khi hoàn thành khóa đào tạo, các học viên có thể tránh được những sai sót trong kinh doanh xuất nhập khẩu, giải quyết được những khó khăn đang gặp, từ đó nâng cao hiệu quả kinh doanh.



## ĐỐI TƯỢNG

Cán bộ quản lý, chuyên viên đang làm việc tại các doanh nghiệp xuất nhập khẩu, các doanh nghiệp, tổ chức có liên quan (ngân hàng, hải quan, giám định, vận tải, bảo hiểm, ...) và các cơ quan quản lý cấp Sở, Phòng, Ban.



## THỜI GIAN VÀ ĐỊA ĐIỂM

Khoá học kéo dài 02 tháng, học vào ngày thứ 7 và chủ nhật; học tuần nghỉ tuần.

Dự kiến khai giảng vào ngày 22/6/2024.



## TÀI LIỆU

Bài giảng và tài liệu tham khảo của chuyên đề sẽ được cung cấp cho học viên trước khi bắt đầu khóa tập huấn. Học viên có thể gửi Hợp đồng, L/C, Chứng từ, câu hỏi, ... và những tranh chấp của doanh nghiệp mình cho giảng viên trước để được tư vấn trực tiếp trong thời gian đào tạo.



## PHƯƠNG PHÁP

Thuyết trình, thảo luận, bài tập, case study, đóng vai, video clip.



## KINH PHÍ

- 7.000.000 VNĐ/ học viên

(Dành cho doanh nghiệp là hội viên VCCI)

- 10.000.000 VNĐ/ học viên

(Dành cho doanh nghiệp chưa là hội viên VCCI)

Kết thúc khoá đào tạo, học viên sẽ được VCCI cấp Chứng nhận hoàn thành chương trình

## NỘI DUNG

Tổng cộng:

18 buổi

### CHUYÊN ĐỀ 1

#### Đàm phán quốc tế (2 buổi)- TS Tô Bình Minh

1. Khái niệm về đàm phán
  - Định nghĩa đàm phán
  - Những ảo tưởng và rào cản trong đàm phán
  - Các hình thức đàm phán
  - Các loại đàm phán
  - Những lỗi thông thường trong đàm phán
2. Quy trình đàm phán: Chuẩn bị- Mở đầu- Tạo hiểu biết- Thương lượng- Kết thúc- Theo đuổi
3. Các kỹ năng sử dụng trong đàm phán: Đặt câu hỏi; Lắng nghe; Quan sát; Phân tích; Trả lời câu hỏi; Thuyết phục; Xử lý bế tắc; Kết thúc
4. Văn hóa trong đàm phán quốc tế
  - Những lưu ý về văn hóa trong đàm phán quốc tế
  - Những đặc điểm văn hóa trong đàm phán tại một số thị trường chính (Mỹ, Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc, Ấn Độ, Đức, Anh, Pháp,...)

#### Các qui tắc INCOTERMS® 2020 cho việc sử dụng các điều kiện thương mại (2 buổi)- TS Tô Bình Minh

1. Giới thiệu Incoterms
2. Nội dung các qui tắc Incoterms® 2020
3. Cách lựa chọn và vận dụng vào hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế

## MỤC TIÊU

- \* Hiểu bản chất và phân biệt được các loại đàm phán.
- \* Hiểu rõ ưu nhược điểm của các hình thức đàm phán và những lưu ý.
- \* Tránh những lỗi đàm phán thông thường.
- \* Quản lý được các giai đoạn của đàm phán.
- \* Nâng cao các kỹ năng đàm phán với đối tác nhằm đạt thỏa thuận có lợi.
- \* Hiểu và tránh được những rào cản văn hóa trong đàm phán với đối tác nước ngoài

\*Hiểu rõ các qui tắc INCOTERMS® 2020 giải thích các điều kiện thương mại như FOB, CIF, CFR, ...

\* Lựa chọn qui tắc Incoterms® phù hợp và sử dụng hiệu quả trong giao dịch mua bán hàng hóa.

## CHUYÊN ĐỀ 2

### Hợp đồng xuất nhập khẩu (2 buổi)- TS Tô Bình Minh

1. Nội dung của hợp đồng xuất nhập khẩu
2. Lưu ý các loại điều kiện hợp đồng và đặc điểm pháp lý của chúng
3. Nội dung các điều kiện của hợp đồng và lưu ý khi soạn thảo
4. Lưu ý về chữ ký của các bên trong hợp đồng

## MỤC TIÊU

\* Soạn thảo và kiểm tra hợp đồng xuất nhập khẩu để đảm bảo đầy đủ, chặt chẽ và bảo vệ được quyền lợi của mình.

## CHUYÊN ĐỀ 3

### Giao nhận, vận tải và bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu (4 buổi)- TS Trần Thị Ngọc Duy

1. Các phương thức vận tải hàng hóa xuất nhập khẩu
2. Các phương thức thuê tàu trong vận tải đường biển
3. Vận đơn đường biển: chức năng, các loại vận đơn
4. Các phương thức giao nhận trong vận tải đường biển, hàng không, container, đa phương thức
5. Thủ tục hải quan cho hàng hóa xuất nhập khẩu
6. Các loại rủi ro và tổn thất
7. Các điều kiện bảo hiểm hàng hóa (ICC)
8. Cách thức tiến hành đòi bảo hiểm bồi thường

## MỤC TIÊU

\* Nắm vững nghiệp vụ giao nhận, vận tải hàng hóa xuất nhập khẩu. Hoàn thành thủ tục hải quan cho lô hàng xuất khẩu, nhập khẩu.

\* Hiểu và lựa chọn các điều kiện bảo hiểm phù hợp cho hàng hóa xuất nhập khẩu.

\* Lập hồ sơ và tiến hành khiếu nại đòi công ty bảo hiểm bồi thường tổn thất.

## CHUYÊN ĐỀ 4

### Thanh toán quốc tế (4 buổi)- TS Nguyễn Thị Quỳnh Nga

1. Điều khoản thanh toán trong HĐMBHHQT
2. Các phương tiện thanh toán quốc tế, các yêu cầu về ký phát và kiểm tra Hối phiếu
3. Các phương thức thanh toán quốc tế phổ biến hiện nay (Ghi sổ, Chuyển tiền, Nhờ thu, Tín dụng chứng từ)
4. Nhận diện, phân tích rủi ro trong các phương thức thanh toán dưới góc độ người mua, người bán, ngân hàng thương mại
5. Những lưu ý khi lựa chọn các phương thức thanh toán
6. Lập và kiểm tra chứng từ theo L/C theo UCP 600, eUCP 2.0 và ISBP 745

## MỤC TIÊU

\* Nắm vững nội dung của điều khoản thanh toán trong hợp đồng để soạn thảo đầy đủ và chặt chẽ.

\* Hiểu và phân biệt các phương tiện thanh toán quốc tế.

\* Vận dụng vào việc ký phát và kiểm tra Hối phiếu đúng qui định.

\* Nắm vững qui trình các phương thức thanh toán quốc tế.

\* Lựa chọn phương thức thanh toán thích hợp để ngăn ngừa rủi ro.

\* Những lưu ý khi áp dụng các phương thức thanh toán trong HĐMBHHQT.

\* Lập và kiểm tra bộ chứng từ thanh toán phù hợp với L/C.



## CHUYÊN ĐỀ 5

### Luật áp dụng và giải quyết tranh chấp phát sinh từ hợp đồng XNK (4 buổi)- ThS Trần Thanh Tâm

1. Áp dụng Công ước Viên về mua bán hàng hóa quốc tế (CISG) cho các hợp đồng xuất nhập khẩu:
  - Khi nào áp dụng CISG cho hợp đồng XNK?
  - CISG có phải là 'vòng kim cô pháp lý' đối với doanh nghiệp Việt Nam?
  - Việc loại trừ CISG trong các HĐ mẫu và lời khuyên cho doanh nghiệp?
  - Áp dụng CISG và tập quán thương mại
  - Sự khác biệt giữa CISG và pháp luật Việt Nam?
2. Các chế tài trong kinh doanh XNK
  - Hủy hợp đồng XNK: trong trường hợp nào và thủ tục như thế nào?
  - Điều khoản phạt và bồi thường thiệt hại khi có vi phạm HĐ XNK?
3. Giải quyết tranh chấp phát sinh từ hợp đồng XNK
  - Nhận dạng các tranh chấp trong hợp đồng XNK
  - Thực tiễn giải quyết các tranh chấp HĐ XNK và một số bài học kinh nghiệm cho doanh nghiệp
4. Phương thức và thủ tục giải quyết tranh chấp phát sinh từ hợp đồng XNK
  - Nhận dạng các phương thức giải quyết tranh chấp trong hợp đồng XNK
  - Trọng tài quốc tế và hòa giải thương mại quốc tế: Lựa chọn nào cho doanh nghiệp?

## MỤC TIÊU

- \* Hiểu và ứng dụng những qui định của Công ước Viên vào thực hiện hợp đồng và giải quyết tranh chấp.
- \* Phân biệt và áp dụng các hình thức chế tài vi phạm hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.
- \* Nhận dạng các tranh chấp phát sinh trong hợp đồng XNK và các kinh nghiệm trong việc xử lý tranh chấp.
- \* Hiểu và lựa chọn phương thức giải quyết tranh chấp trong kinh doanh XNK phù hợp.

## GIẢNG VIÊN

Các giảng viên của Trường Đại học Ngoại thương, Trường Đại học Kinh tế Đà Nẵng, Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC), Trung tâm Trọng tài Thương mại phía Nam (STAC) có kinh nghiệm thực tiễn tư vấn và đào tạo trên 10 năm.



**Tô Bình Minh**  
Tiến sĩ

- Tiến sĩ Kinh tế Quốc tế Trường Đại học Ngoại thương
- 35 năm kinh nghiệm đào tạo và tư vấn về xuất nhập khẩu
- Phó Viện trưởng, Giám đốc Phân Viện Phát triển Nguồn Nhân lực Việt Nam- Nhật Bản (VJCC) tại Tp Hồ Chí Minh
- Giảng viên Trường Đại học Ngoại thương
- Giảng viên, Thành viên Hội đồng Khoa học Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam



**Nguyễn Thị Quỳnh Nga**  
Tiến sĩ

- Tiến sĩ Kinh tế Quốc tế Trường Đại học Ngoại thương
- Trên 15 năm kinh nghiệm đào tạo và tư vấn về thanh toán quốc tế chuyên sâu cho các doanh nghiệp xuất nhập khẩu, các Ngân hàng thương mại
- Giảng viên Cơ sở II Đại học Ngoại thương tại Tp Hồ Chí Minh
- Thành viên tổ tư vấn, hỗ trợ doanh nghiệp của Trường Đại học Ngoại thương



**Trần Thanh Tâm**  
Thạc sĩ

- Thạc sĩ Luật Trường Đại học La Trobe (Australia)
- Trên 14 năm kinh nghiệm đào tạo và tư vấn về pháp luật hợp đồng và giải quyết tranh chấp
- Giảng viên Cơ sở II Trường Đại học Ngoại thương tại Tp Hồ Chí Minh
- Trọng tài viên Trung tâm Trọng tài Thương mại Phía Nam (STAC)
- Cố vấn pháp lý – Công ty TNHH Luật The Lam



**Trần Thị Ngọc Duy**  
Tiến sĩ

- Tiến sĩ Kinh tế Quốc tế Trường Đại học Yuan Ze (Đài Loan)
- Trên 14 năm kinh nghiệm đào tạo và tư vấn về vận tải, bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu
- Giảng viên Trường Đại học Kinh tế, Đại học Đà Nẵng